

**規制改革推進会議  
スタートアップ・投資WG  
提出資料**

2024年4月3日

日本商工会議所

産業・地域共創専門委員会レポート

# 「共感」が地域に人や資金を呼び込む

～課題解決と新たなチャレンジの促進に向けて～

<概要版>

2024年2月16日

日本商工会議所

# 目次

---

I. 地域の課題解決に資金や人を呼び込みつつある「共感」

II. 「地方版スタートアップ」※促進の意義

III. 「地方版スタートアップ」促進に向けた課題

IV. 資料編

(全45頁)

※「地方版スタートアップ」とは、新規創業・第二創業、新事業の展開など、地域における新たなチャレンジを広く指すものとして名付けた。

## (要点)共感の流れと地方版スタートアップ

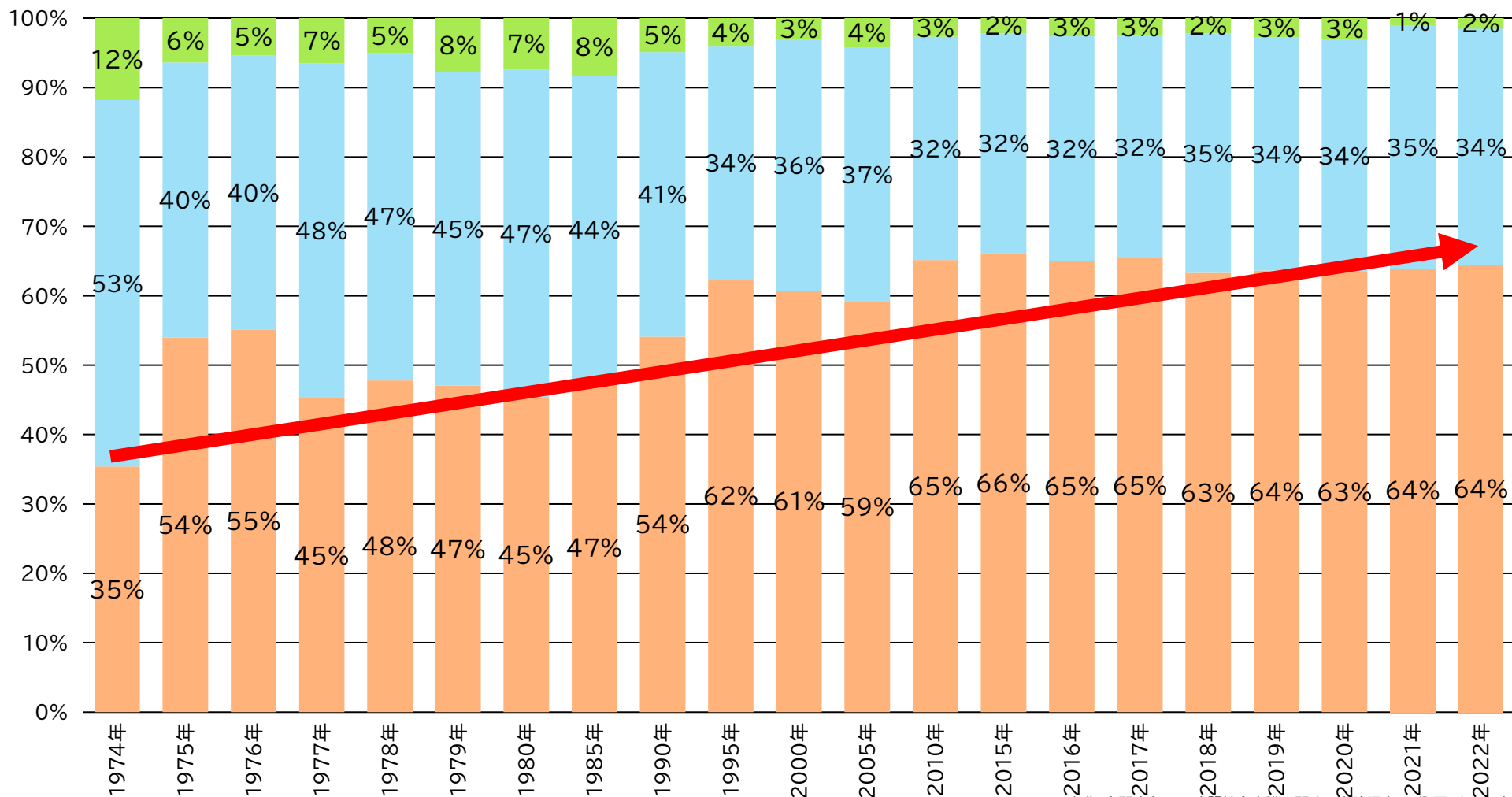
- 人口減少がさらに進んでいく地方都市には、従来型の政策だけでなく、新たな課題解決の手法が求められる。
- これまでとは異なる形で、地域活性化や地域イノベーションをもたらす要因の一つが、「共感」である。
- 現れはじめた地域への「共感」は、新たなビジネス資金や人の流れに結びつき、創業・第二創業や新規事業などの「地方版スタートアップ」に向けたチャレンジを後押しする原動力となる。

# I. 地域の課題解決に資金や人を呼び込みつつある「共感」①

- “社会のために役立ちたい”という思いなど、社会全体や地域の課題解決に対する「共感」が高まっている。
- 10代の方が20代～30代よりも地域づくりへの貢献意欲が高いというデータもある。

何か社会のために役立ちたいと思うか

■ 思っている ■ あまり考えていない ■ わからない

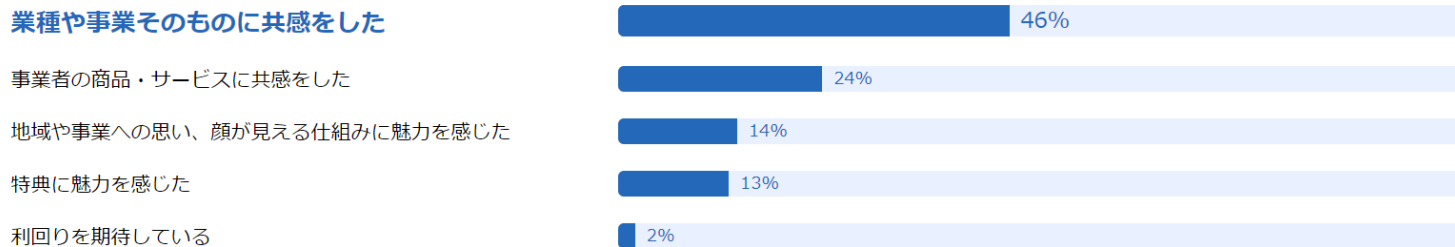


# I.地域の課題解決に資金や人を呼び込みつつある「共感」②

⑤

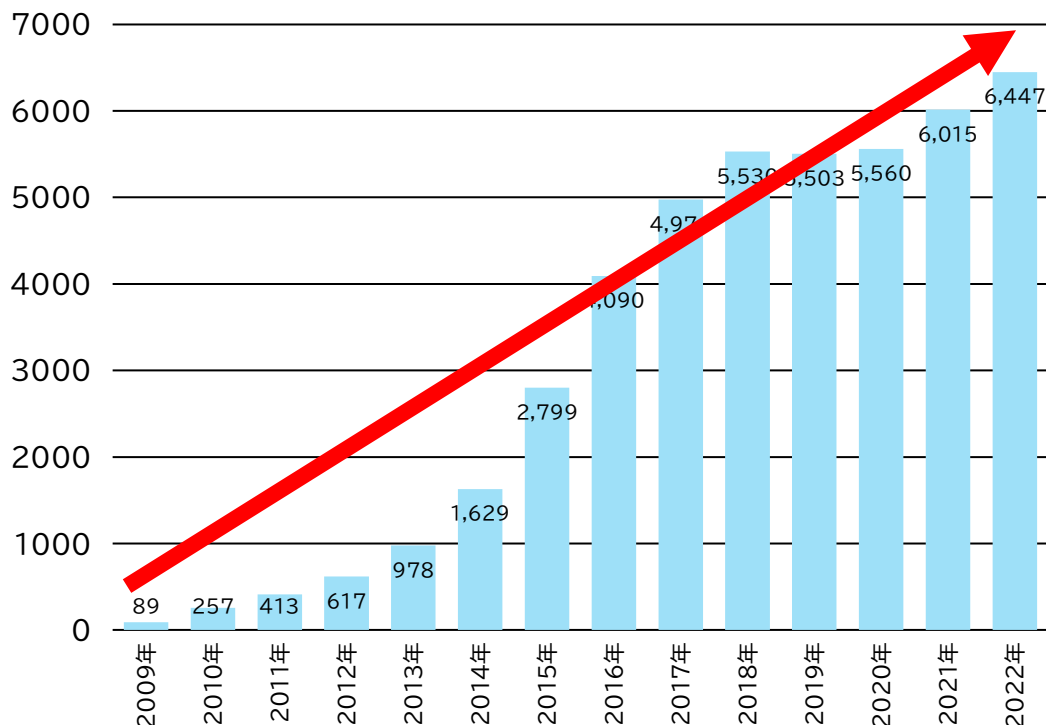
- インパクト投資などの共感に基づく投資や地域おこし協力隊のような地域活性化に貢献したい人材が増加している。

## 事業投資型クラウドファンディングにおける出資の動機

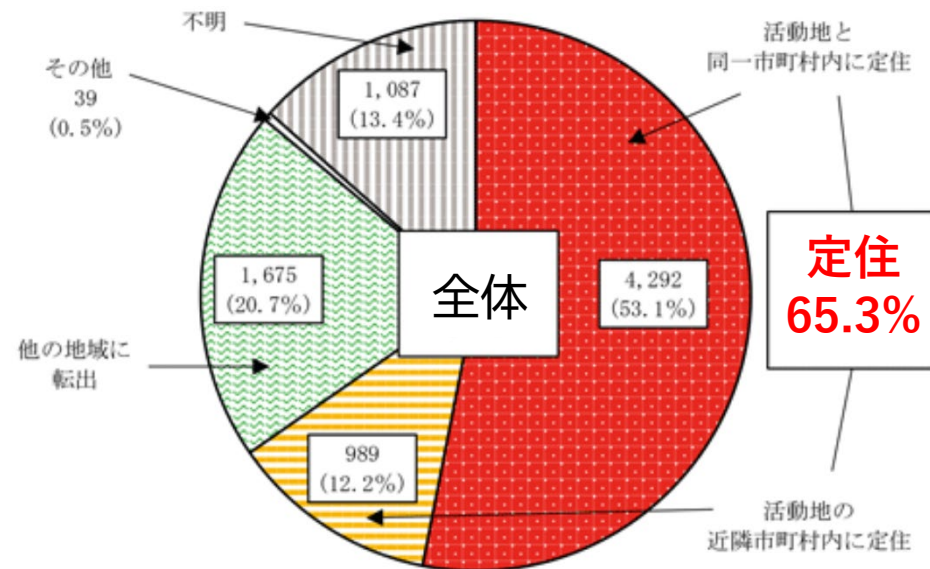


出典:ミュージックセキュリティーズHP  
有効回答22,438件

## 地域おこし協力隊員数の推移



## 地域おこし協力隊員の任期後の定住状況



出典:総務省(2023)「令和4年度の地域おこし協力隊の隊員数等について」、内閣府(2023)「地域の経済」。

# I. 地域の課題解決に資金や人を呼び込みつつある「共感」③

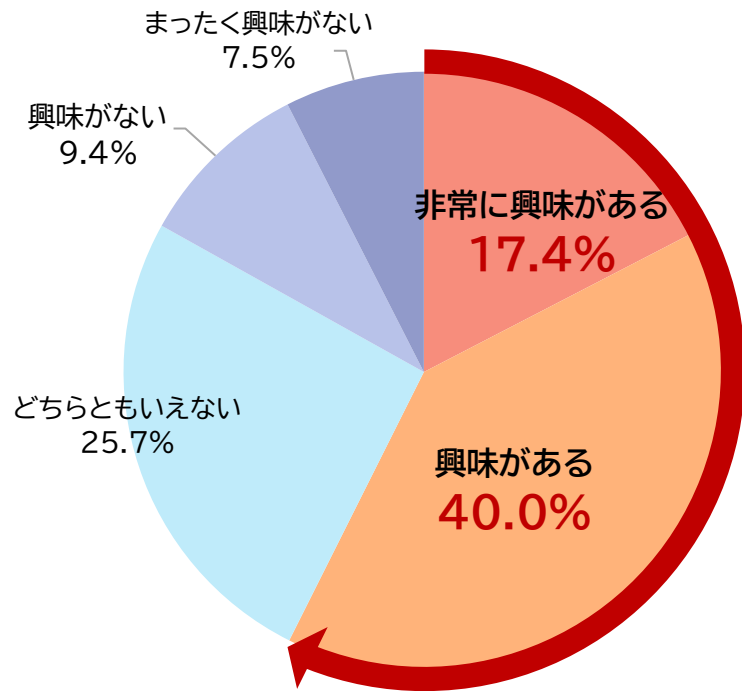
⑥

- 居住地以外の地域での兼業・副業に興味がある人は約6割に上る。
- 創業希望者が社会課題解決に取り組む分野として最も多いのは、地域活性化・まちづくり。

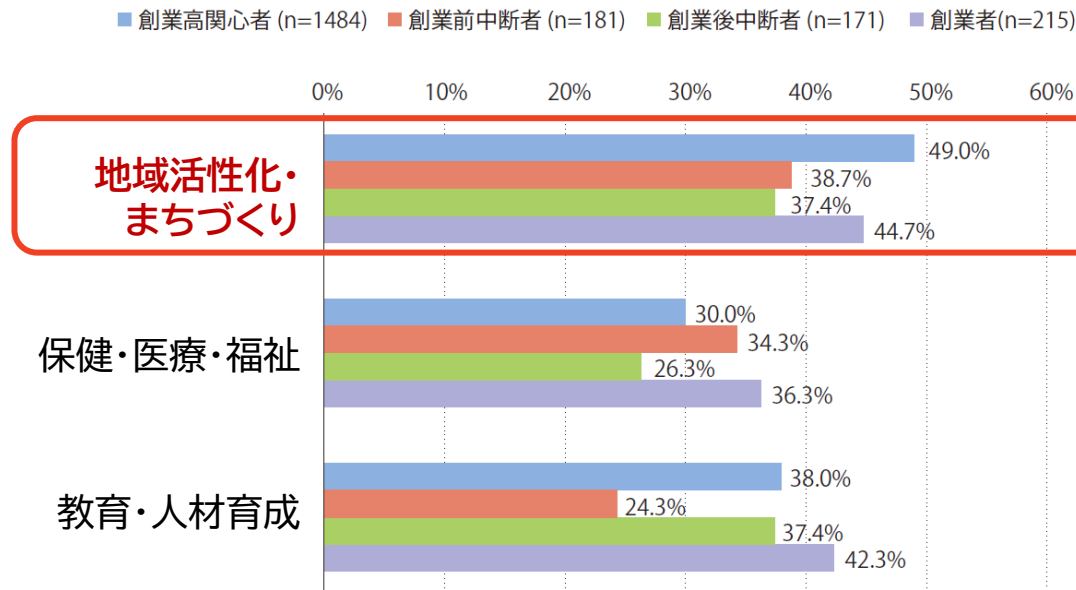
居住地以外の地域での兼業・副業への興味

創業事業において社会課題解決を目指す分野(上位3つ)

全国の会社員の回答



創業希望者の回答

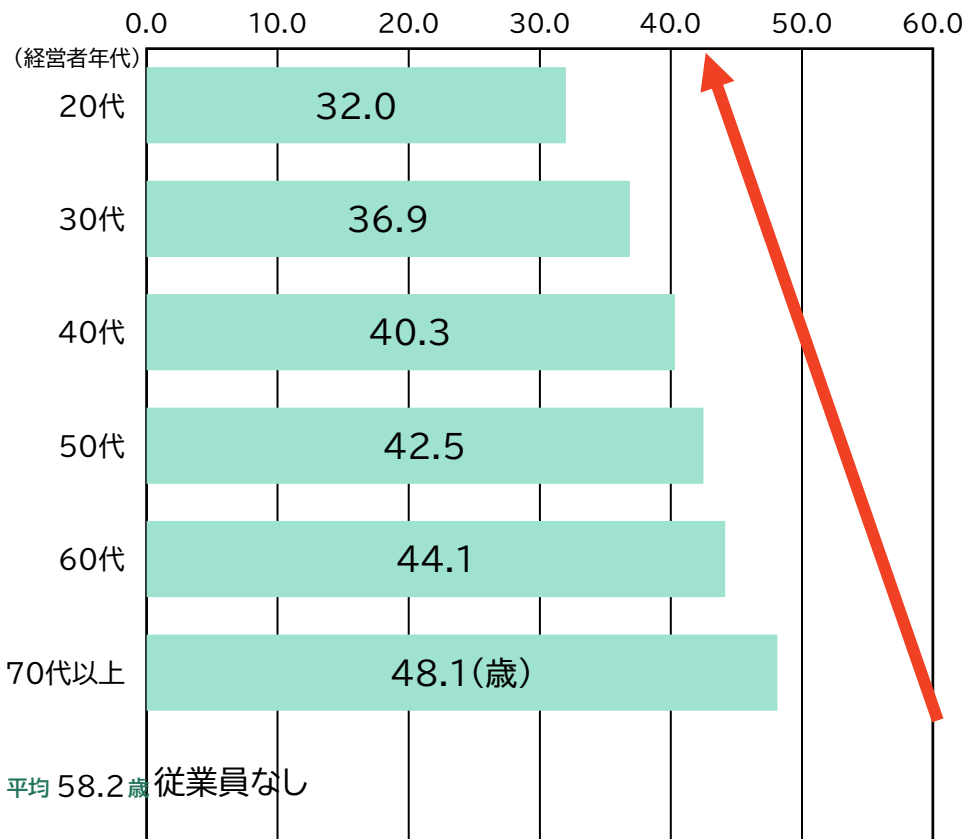


## II. 「地方版スタートアップ」促進の意義

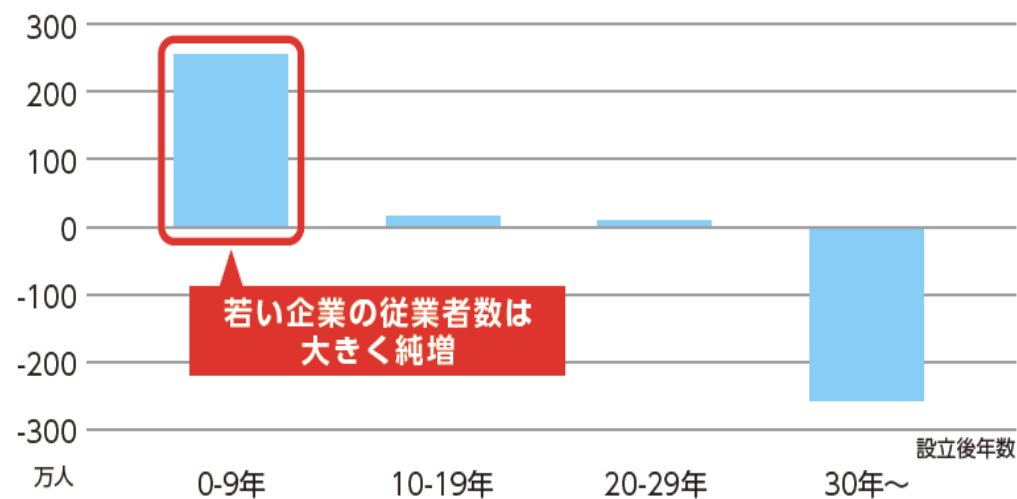
- 経営者が若い企業ほど従業員の平均年齢が若い。
- 企業年齢が若い時期ほど、従業員数が大きく増加。

経営者の年代別に見た従業員の平均年齢

(従業員平均年齢)



企業年齢別に見た従業員数の純増減



若い企業の従業員数は大きく純増

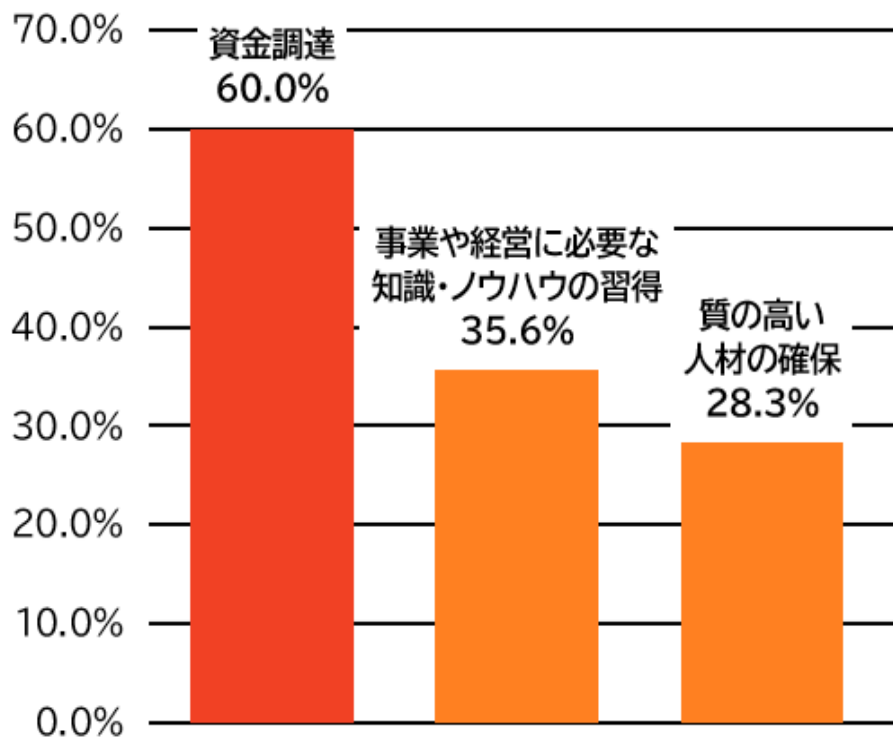
出典：中小企業庁編(2018)『中小企業白書 2018年版』日経印刷に掲載の図を日商事務局にて純増減として再編加工。



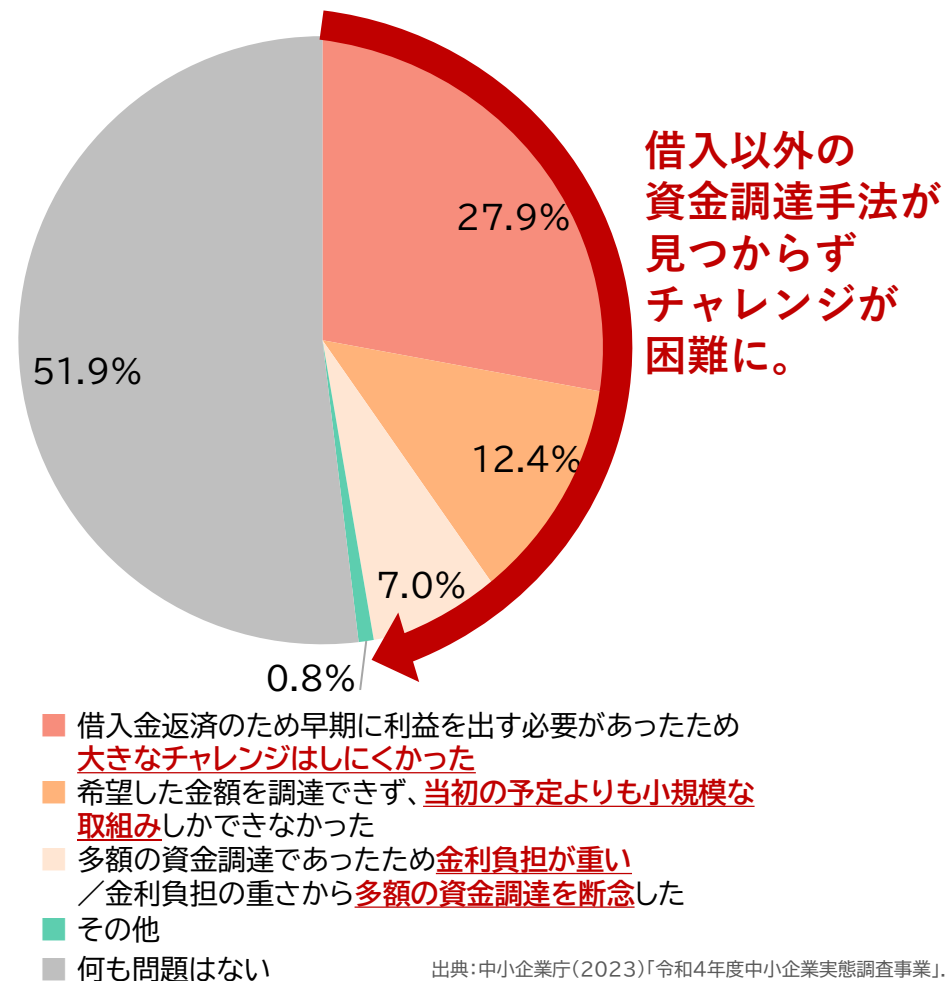
# III.「地方版スタートアップ」促進に向けた課題

- 創業期の最も大きな課題は資金調達で、次に大きいのがノウハウ・人材。
- 創業期の事業者のうち半数近くが、借入以外の資金調達手法が見つからずチャレンジが困難になった経験あり。

創業期の経営課題(抜粋)



創業期の資金調達状況



# III-1. 課題①(共感型の資金)

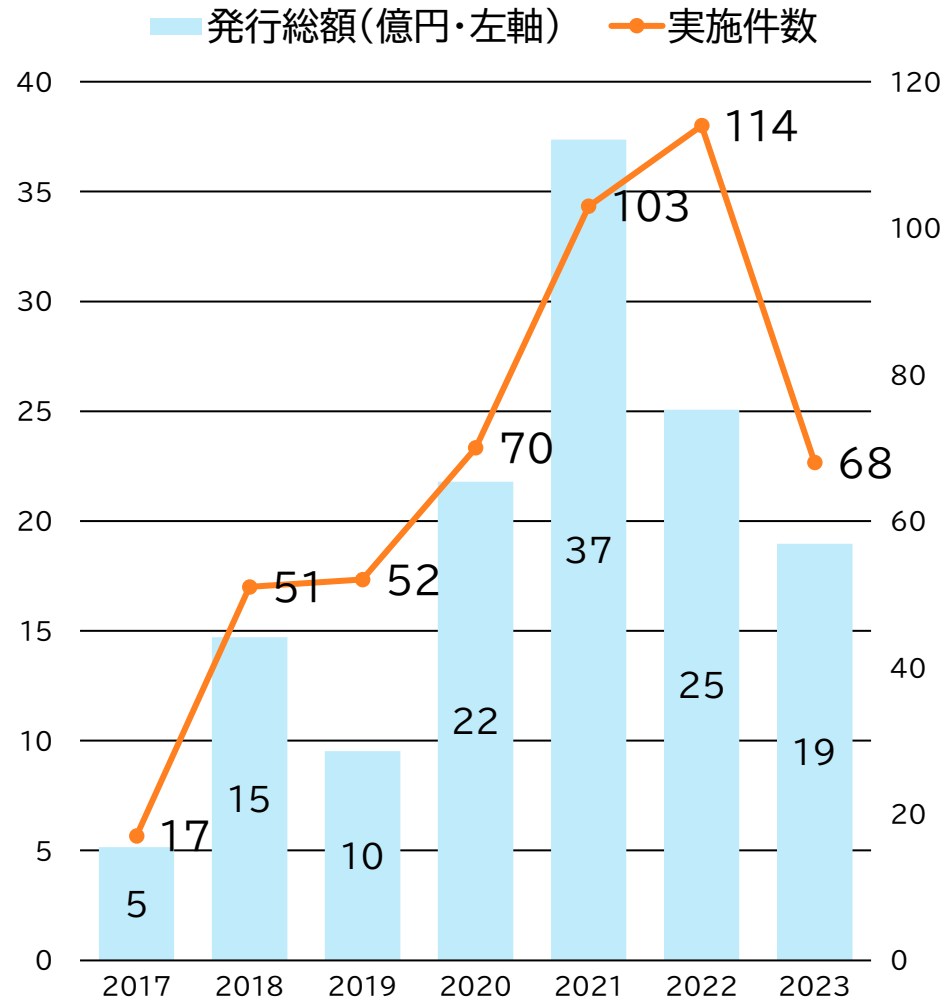
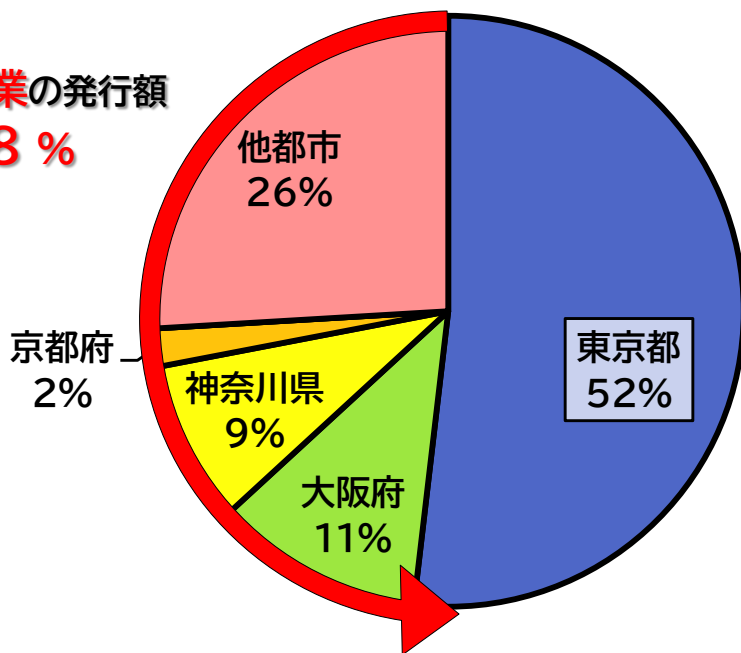
⑨

- クラウドファンディングのようなウェブを通じた投資は、事業者や投資家の居住地を問わないという利点があり、約半数が東京以外の地域への投資。
- 他方、企業側・投資家側への認知が進んでいないこと等から、市場規模が伸び悩む。

株式投資型クラウドファンディングの株式発行額

新株発行額(2022年)

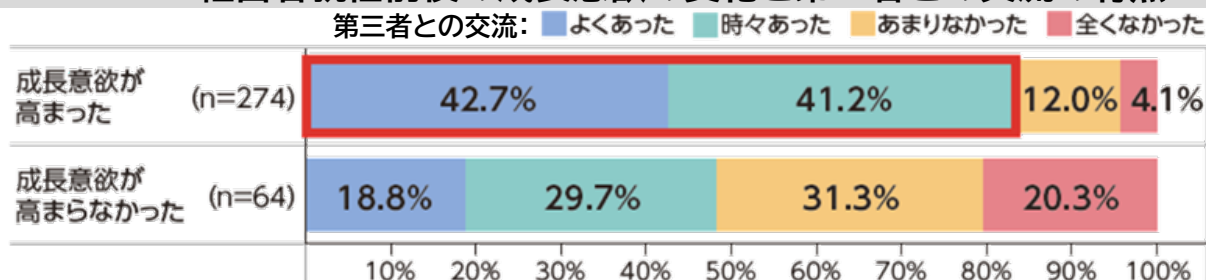
東京以外の企業の発行額  
全体の **48%**



## III-2,3. 課題②(創業期を支える人材)

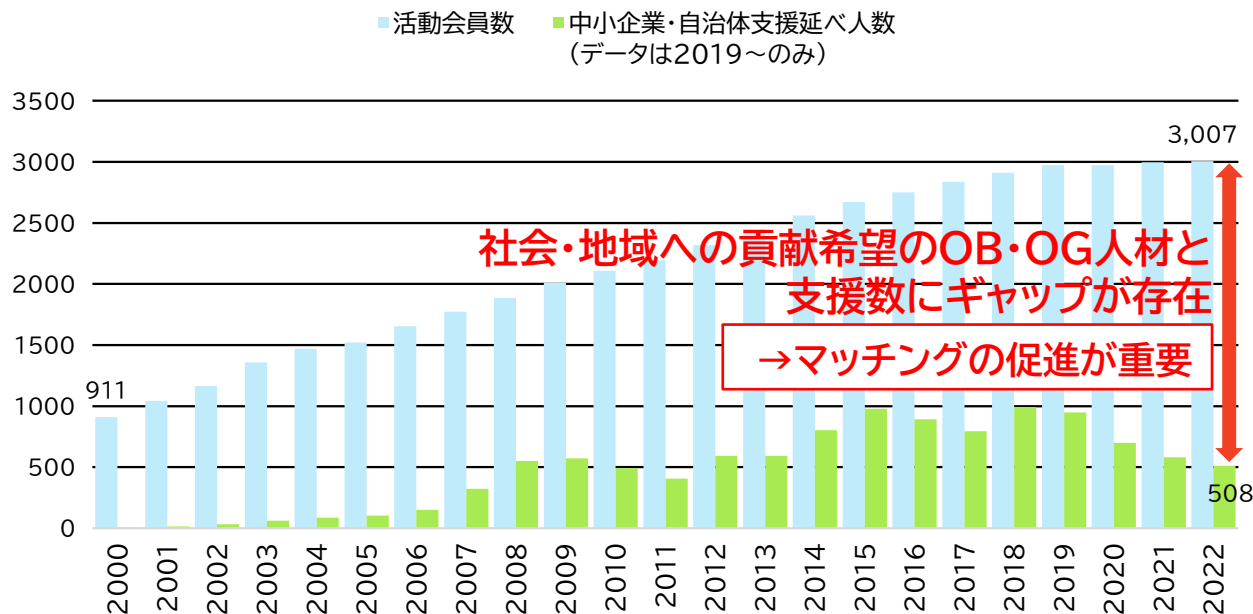
- 創業期には、メンター役となる相談相手との交流が成長意欲を高める。
- 他方、社会・地域への貢献意欲を持つ都市部企業のOB・OG人材が増えているが、受入れ企業のニーズを踏まえたマッチングの促進が重要。

経営者就任前後の成長意欲の変化と第三者との交流の有無



出典:中小企業庁編(2023)『中小企業白書・小規模企業白書 2023年版 上』日経印刷。

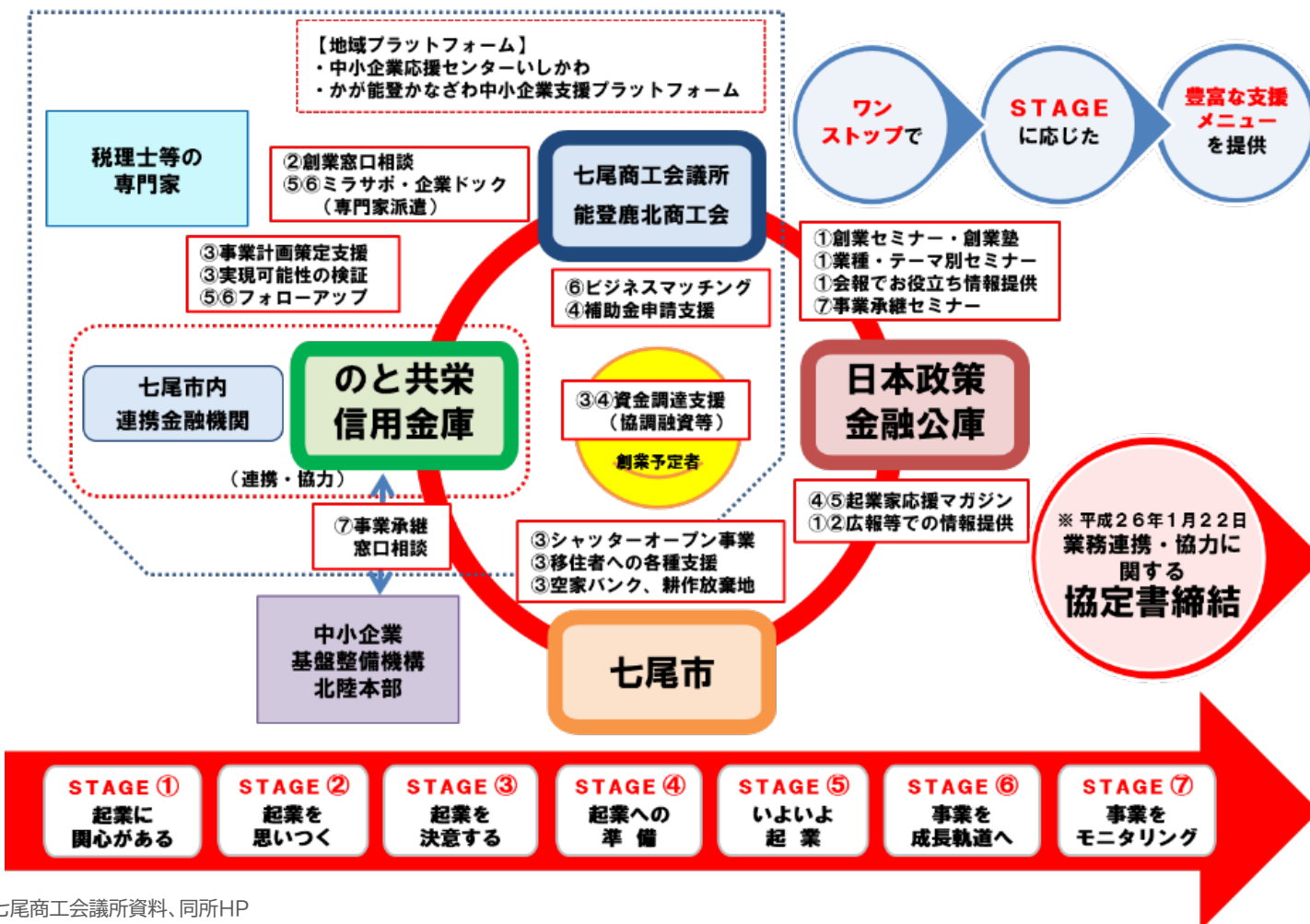
都市部企業のOB・OGによる社会貢献希望者と中小企業・自治体に対する支援実績



出典:NPO 法人国際社会貢献センター(ABIC)提供資料より日商事務局作成。

# (参考) 自治体・金融機関と連携し、チームで創業を伴走支援(石川県・七尾商工会議所)

- 七尾商工会議所は、2014年に自治体、信用金庫、日本公庫と連携協定を締結し、「**ななお創業応援カルテット**」を結成。各機関が支援先についての情報を共有し、チームとして施策を月ごとに協議。
- 創業者のステージに応じた支援メニューをスピーディーに提供し、移住希望者には**移住支援策も合わせて実施**するなど、**創業初期段階の支援から創業後までをフォロー**している。これまでに開業件数は100件を突破し、そのうち移住創業者は2割前後を占めている。



## IV. 資料編 事例（承継後の業種転換で社会課題の解決を目指す地方版スタートアップ）

- 山形県新庄市の「食の力コーポレーション」は、家業の魚屋を**事業承継後、業態を食品製造に転換**。**将来の食糧危機や農家の後継ぎ不足**に課題を感じ「大豆ミート」事業を開始した。
- 業態転換・新規事業に当たり、新製品開発や農業分野への進出に理解が得られず、従来型の資金調達  
が難しかったが、**株式投資型CFにより約2000万円の資金調達に成功**。販売開始にたどり着いた。

### 企業の概要・沿革

- 従業員：15名
- 家業の魚屋を承継後、2014年に法人化し、惣菜製造に転換。大豆ミート製造を構想し始めたのは2020年頃からで、2022年度に農業に参入。2023年に大豆ミート商品を販売開始した。
- 「大豆のチカラで地球課題を解決する」をテーマに大豆露地栽培、大豆ミート・大豆惣菜製造、飲食店事業などを展開。



出典：食の力コーポレーション HP

### いつ・何に資金が必要になったのか

- 目的：大豆ミート製造の新事業開始に伴う資金調達
- 時期：2022年4~5月（実施回数：1回）

### なぜ新たな手法を使ったのか

- 当初は自己資金・エンジェル投資家などから資金調達。
- 社会課題解決型の事業であったこと、既存事業の借り入れが残っていたことなどから、金融機関から追加で新たな融資を得ることが難しかった。
- そこで、エンジェル投資家やVCからの資金調達を模索する中で、株主（エンジェル投資家）から株式投資型CFの運営会社を紹介。運営会社との面談を通して事業化の方向性を検討し、株式投資型CFを実施することとなった。

### 資金調達の概要と結果

- 目標額／集まったお金：1200万円／**2090万円**
- 支援者数：141名／1株1000円
- 資本金：2145万円
- メリット：事業・会社への理解者を増やせると同時にエクイティファイナンスにより資金調達が可能となった。
- 注意点：資本政策の観点から、経営陣等の持ち株比率が51%を割らないように株式投資型CFを実施。

## IV. 資料編 事例（地元企業や市民からの応援で小口投資が集まった地方版スタートアップ）

⑬

- 新潟市の地域発航空会社「トキエア」は、設立に際して**大口の企業だけでなく、地域から小口の出資で「応援したい」との声**があり、**株主コミュニティ**による資金調達を実施。
- 結果、**約1.9億円の資金調達**に成功。**株主を管理するツール**としても有効活用。

### 企業の概要・沿革

- 創業：2020年 従業員：103名
- 創業社長はJAL出身でLCCの立ち上げに参画。新潟の人がもっと気軽に旅行に行けるようにという思いで起業。
- 新潟空港を拠点とする地域発のエアラインで、新潟－札幌丘珠間が2024年1月に就航。



出典：トキエア株式会社HP

### なぜ新たな手法を使ったのか

- 金融機関にとって、ノウハウが少ないスタートアップの航空会社は出資・事業評価がしづらく、資金調達に苦戦。
- 小口からの出資要望があったこともあり、小口での資金調達が可能な株主コミュニティによる資金調達を実施。

### 資金調達の概要と結果

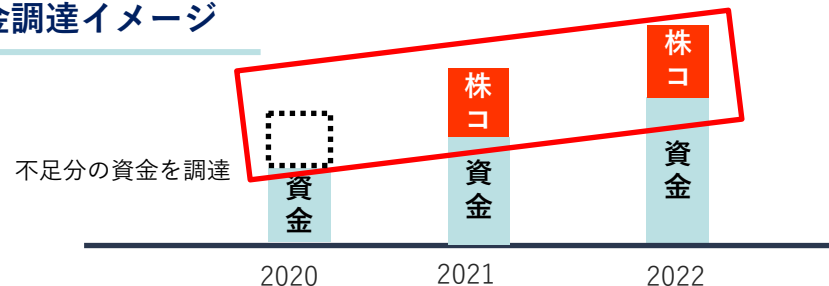
- 株主コミュニティによる資金調達総額：**約1.9億円**
- 一株：150万円/出資元：94者（議決権なし）
- 資本金：3.6億円
- 出資者の割合はほぼ新潟県内。特に、現在定期便の就航がない佐渡の方々からは「佐渡に飛行機を飛ばして欲しい」という熱い思いで、多くの出資があった。

出典：日商事務局作成

### 何に資金が必要になったのか

- 目的：設備投資（航空機リース代）や運転資金等
- 時期：2021年4月～2022年12月（実施回数：9回）

### 資金調達イメージ



## IV. 資料編 事例（「若者に関心を持ってほしい」想いから共感型資金を募集する地方版スタートアップ）

⑭

- 徳島県阿南市の「日和ファーム」は、**東京出身のIT企業経営者**が1ターンで設立。
- 「**地域の学生に出資してもらい、農業に関心を持って欲しい**」という想いから株主コミュニティによる資金調達を実施。取組みに対する共感から、地域内の出資者が集まった。

### 企業の概要・沿革

- 創業：2017年 従業員：12名
- IT企業の創業社長が、日本の食糧事情に対する問題意識から創業。
- 有機農業でのコメの栽培・販売およびパン屋経営（コメを加工した米粉パンの製造・販売）。



出典：株式会社日和ファーム HP

### いつ・何に資金が必要になったのか

- 目的：設備投資費用
- 時期：2023年3～9月（実施回数：1回）

### なぜ新たな手法を使ったのか

- 資金調達にはそれほど苦慮していなかったが、地元の学生に出資してもらいたいという思いがあり、メインバンクの地元信金を通じて地元証券会社を紹介された。
- 学生による出資の構想を地元証券会社に相談したところ、株主コミュニティ制度の組成に繋がった。
- 株式投資型クラウドファンディングの実施も検討したが、会社側から株主を選べないことから、コミュニティを活用。

### 資金調達の概要と結果

- 株主コミュニティによる資金調達総額：聞き取り当時募集中
- 1口あたりの金額：聞き取り当時募集中
- 資本金：1000万円
- メリット：国が定める方法で株式を公開できるという信頼性
- デメリット：株主コミュニティでは外部への参加勧誘が禁止されていることから出資者を集めるのが大変だったことなど

# 中小企業等の成長資金調達の多様化に向けた提言 ～ 未上場株式や新事業への投資環境整備を ～

< 概要版 >

2024年2月15日

日本商工会議所



## ・はじめに

### 1. 総論（求められる資金調達が多様化）

### 2. 制度上の課題と改善すべき方向性

#### 課題

- （1）投資型CFの普及に制約がある
- （2）株式募集における企業情報開示制度は合理性を欠く
- （3）未上場株式を発行・流通させる仕組みが整備されていない

### 3. 要望事項（要望本体を参照）

（参考）株式など有価証券の取引規制の概要

## 新たな合本主義で地域経済の活性化を

- ・活力ある地域経済の実現に向けては、企業が地方発・地方拠点でビジネスを継続・発展させていくことが重要である。そのため、地域内における資金の循環を拡大させ、地域の企業が、地域において必要な資本を効果的に集められる仕組みが求められる。
- ・かつて、近代の黎明期に渋沢栄一翁は、国を富ます「農商工の実業を隆盛」のため、志ある人物や資本の力を合わせる「合本主義」が不可欠であることを主張し、身をもって実践した。
- ・現代においても、事業資金を投資可能な人々から集めることができるよう、諸制度を見直し、地域におけるエクイティファイナンスの健全な発展を実現していくことが求められる。
- ・そのうえで、地域において、新たな価値創造や社会課題解決などを志向する、いわば「地方版スタートアップ」を、多様な資金によって、地域活力の大きな源泉へと育てていくべきである。

## 資金調達の選択肢の拡大を

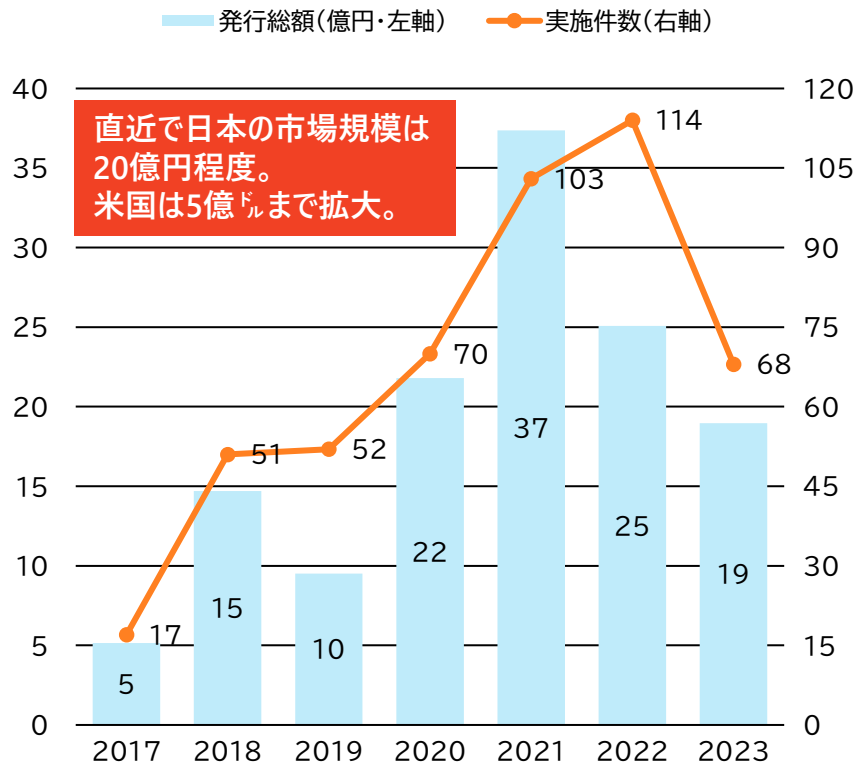
- ・ 少子高齢化や暮らし方の変化等をもたらす様々な社会課題の増加に伴い、「地方版スタートアップ」への関心が高まり、その挑戦に共感して応援する動きも出てきている。
- ・ 他方、人材や相談相手が少なく資金の調達手段も限られる地方では、成長・拡大志向の企業は、ヒトやカネを求めて大都市、特に東京に集中する傾向がある。
- ・ こうした現状を踏まえ、事業者が地方発・地方拠点でビジネスを継続・発展させられるような資金調達環境のあり方を考える必要がある。
- ・ 地方版スタートアップにとって、融資が最も基礎的な資金調達手段であることは今後も変わらないが、事業の性質や成長場面に応じて、クラウドファンディング（CF）やエクイティを含めた調達手法のベストミックスが可能となるよう、多様な選択肢が用意されるべきである。

## 2. 課題 (1) 投資型CFの普及に制約がある

- 投資型のうち、最も活用が進む株式投資型CFでも市場規模は20億円程度。
- 海外と比べても市場規模は小さく（米国は5億ドル）、募集額、投資額の上限を拡充するなど制度の見直しを行うべき。

### 市場規模

日本の株式投資型CFでの調達実績（年別）



出典: 日本証券業協会(2024)統計情報より日商事務局作成

※事業投資型についても、同様な拡充対応が考えられる。

### 募集額・投資額の海外比較

< 株式投資型CF >

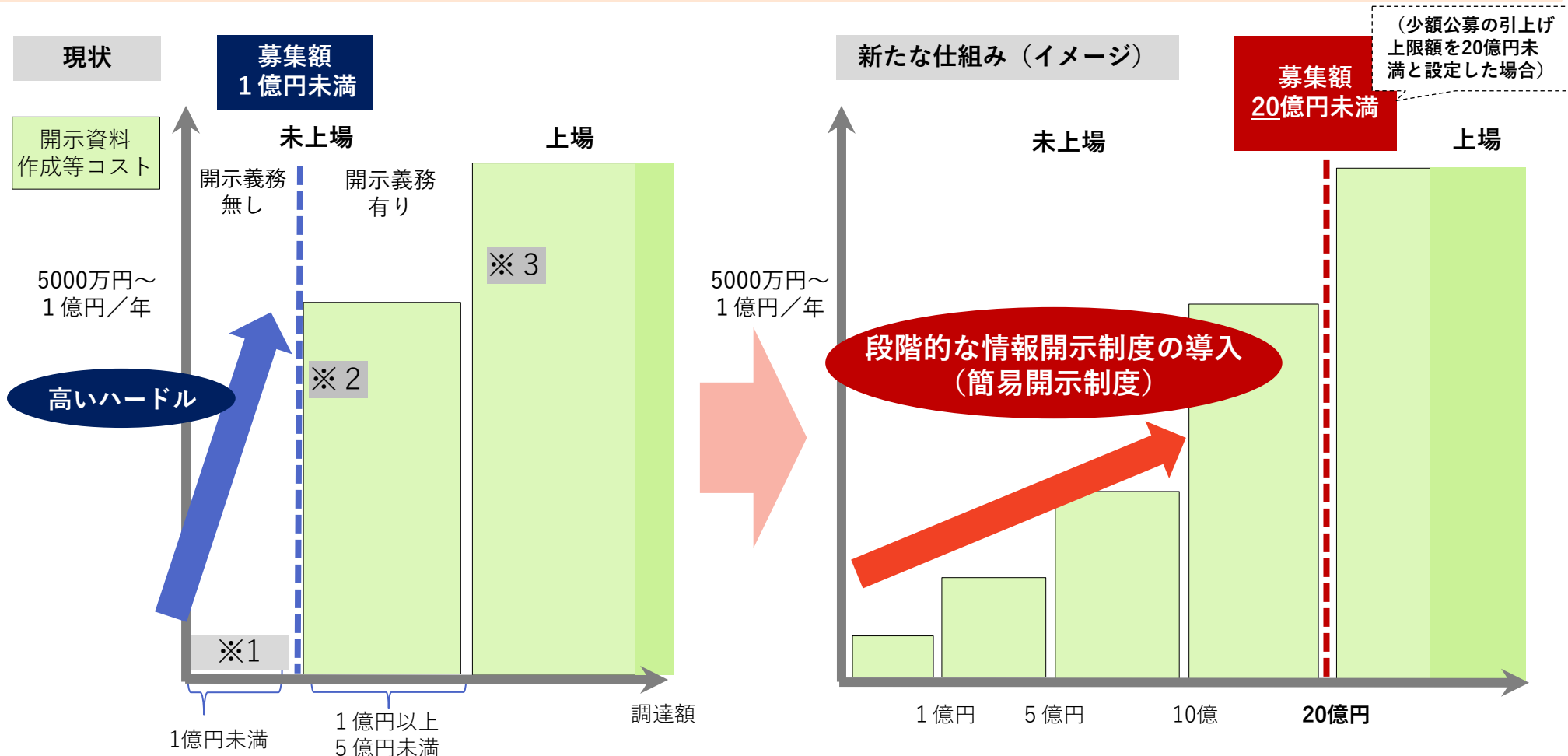
(為替レートは2020年を基準)

	募集額上限	投資額上限
日本	1億円	50万円
米国	500万ドル (5億5千万円)	純資産または年収の 10%~5%、最大12万 4千ドル(1,364万円)
英国	800万ユーロ (10億4千万円)	所得780万円以下・資 産1,300万円以下では 投資金融資産の10%
韓国	30億ウォン (2億8,800万円)以下	収入に応じて最大2千 万ウォン(192万円)

出典: 経済産業研究所資料

## 2. 課題（2）株式募集における企業情報開示制度は合理性を欠く

- 株式による1億円以上の募集では、厳格な開示義務が課される一方、1億円未満では、開示義務が免除されている。
- 投資家保護を前提としながら、免除の上限額を引き上げつつ、調達額に見合った段階的な情報開示制度（簡易開示制度）を導入すべき。

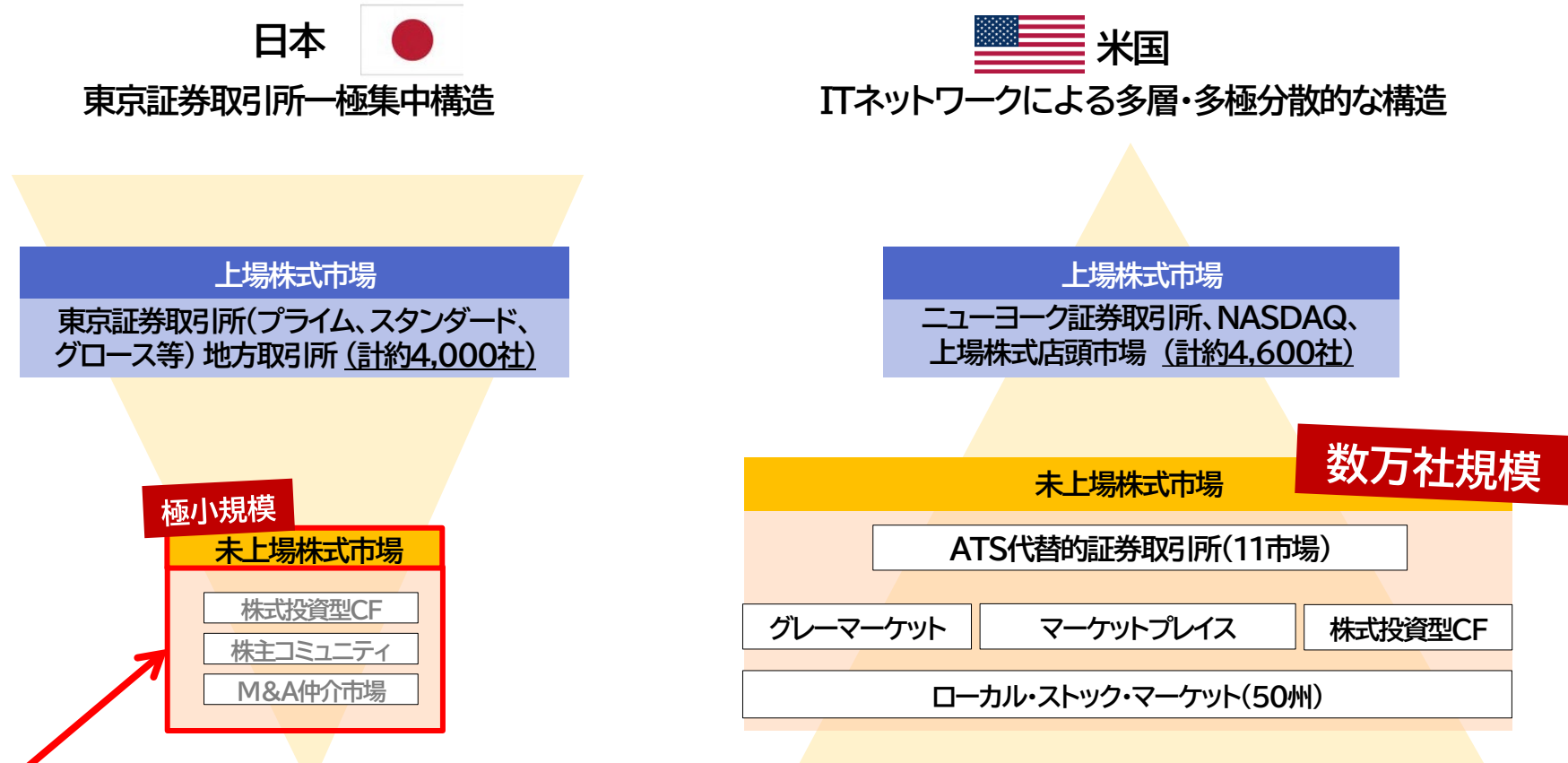


※1：1億円未満 開示不要（1千万円超は非公開の有価証券通知書の提出のみ必要）

※2：1億円以上5億円未満 要開示。金融商品取引法第5条の少額募集。開示内容の一部省略を認めるもの。実績はごく僅か。有価証券届出書（連結決算データは省略可）\*、有価証券報告書 \*財務諸表（複数年分）には要監査。

※3：5億以上 要開示。有価証券届出書\*、有価証券報告書、内部統制報告書(毎年度)、四半期報告書、臨時報告書。 \*財務諸表（複数年分）には要監査。

- 日本では未上場株式の発行・流通市場はほぼないのが現状。証券会社の投資勧誘は原則禁止。投資家も未上場株式に関する情報や適切な価額（株価）を知る手段がなく、取引リスクが高いため投資を手控える要因になっている。
- 逆に海外では未上場株式市場のすそ野は広く、活発になっている。日本でも、かつての「店頭市場」のような未上場株式の発行・流通市場を構築・整備すべき。



未上場株式の発行・流通市場がほぼない  
 →かつての「店頭市場」のような発行・流通市場の構築・整備を

出典: 経済産業研究所資料を事務局にて事務局一部加工)

1. 投資家向け情報開示が免除されている「少額公募」の上限額引上げ
2. 投資型C Fの抜本的な拡充
3. 地域の投資家からのエクイティ調達の活性化
4. 未上場企業の株式発行・流通市場の整備

⇒ 詳細は要望本文を参照

	種別	上限額	情報開示	今回の要望項目	
公募	50名以上に勧誘	上限なし	上場企業の開示義務		
	※	5億円	少額募集に係る開示義務 ※1	証券会社の勧誘禁止の見直し	
	開示が免除	少額公募	1億円	有価証券通知書の当局への提出のみ (非公表・監査不要)	上限額拡充 簡易開示制度導入
		〃	1000万円	なし	
		第一種少額電子募集 (株式投資型CF)	1億円 1人当たり投資額 年間1社に50万円	(少額公募と同じ)	
私募	50人未満に勧誘	上限なし	なし		
	特定投資家私募	上限なし	特定証券情報 +証券業自主規制による開示(監査なし) あり	認知度向上、 一層の利活用促進	
	適格機関投資家私募	上限なし	なし		

※1 金融商品取引法では、1億円以上5億円未満の募集については、有価証券届出書の記載を省略可(連結決算)。